

Maîtriser l'Art de la Négociation Salariale



Techniques et Stratégies de Négociation Clés

Nous allons nous plonger dans quelques techniques et stratégies de négociation essentielles qui vous mettront sur la voie de la maîtrise de la négociation salariale. Nous aborderons la MESORE, l'ancrage et l'ajustement, les concessions et la gestion des contre-offres et des objections. Allons-y !

04



MESORE (MEilleure SOLUTION de REchange/REpli)

La MESORE est votre plan B, c'est-à-dire la meilleure alternative si vous ne parvenez pas à conclure un accord. Connaître votre MESORE vous donne un sentiment de sécurité et vous permet de peser sur les négociations. Pour identifier votre MESORE :

- 1. Dressez la liste de toutes les autres possibilités qui s'offrent à vous en cas d'échec de la négociation.**
- 2. Évaluez chaque option en fonction de sa faisabilité et de son intérêt.**
- 3. Sélectionnez la meilleure option comme étant votre MESORE et gardez-la à l'esprit pendant les négociations.**

Ancrage et Ajustement

L'ancrage est le processus qui consiste à fixer le point de référence initial dans une négociation. Les recherches montrent que la première offre sert souvent de point d'ancrage, influençant les offres suivantes. Pour utiliser l'ancrage de manière efficace :

- Préparez bien votre offre initiale en la justifiant solidement ;
- Fixez un point d'ancrage audacieux mais raisonnable, basé sur votre salaire cible et vos options de repli ;
- Ajustez votre position si nécessaire, tout en gardant à l'esprit vos objectifs de négociation.

Faire des Concessions et Trouver un Terrain d'Entente

Les concessions sont inévitables dans les négociations, mais des concessions intelligentes peuvent conduire à des résultats gagnant-gagnant. Pour faire des concessions de manière stratégique :

- Classez vos points de négociation par ordre de priorité, en déterminant quels sont les éléments les plus importants pour vous ;
- Soyez prêt-e à céder du terrain sur des points moins prioritaires tout en garantissant vos priorités absolues ;
- Cherchez un terrain d'entente avec votre interlocuteur-trice et mettez l'accent sur les intérêts et les objectifs que vous partagez.

Traiter les Contre-offres et les Objections

Les contre-offres et les objections font naturellement partie du processus de négociation. Pour les traiter efficacement, vous devez :

- Crester calme et adopter une attitude positive ;
- Écouter activement pour comprendre les préoccupations qui se cachent derrière l'objection ;
- Répondre par une argumentation claire et bien raisonnée, étayée par des données ou des exemples ;
- Être ouvert-e à l'exploration de solutions créatives qui répondent aux besoins des deux parties.

Exercice Pratique :

Mise en Pratique des Principales Techniques de Négociation

01

Identifiez votre MESORE pour un scénario hypothétique de négociation d'emploi. Quels sont les scénarios de repli dont vous disposez si la négociation échoue ?

02

Pratiquez l'ancrage et l'ajustement en fixant une demande salariale initiale et en décrivant les ajustements possibles en fonction de différentes contre-offres.

03

Dressez une liste des concessions que vous seriez prêt-e à faire lors d'une négociation salariale. Classez ces concessions par ordre de priorité en fonction de leur importance pour vous.

04

Élaborez des réponses aux objections ou contre-offres potentielles auxquelles vous pourriez faire face lors d'une négociation salariale. Entraînez-vous à donner ces réponses avec un partenaire ou devant un miroir.

Vous avez maintenant acquis des techniques et des stratégies de négociation puissantes qui vous aideront à devenir expert-e en matière de négociation salariale. Dans le prochain chapitre, nous aborderons la négociation au-delà du salaire, en explorant la manière de défendre les titres de poste, les responsabilités, les avantages, etc. Continuez sur votre lancée et n'oubliez pas que tout est possible avec de l'audace et de l'intrépidité !